





14. Appen gör grovjobbet

Säljappen som sparar dig tid och pengar

6. SEO

Syns du inte, så finns du inte.



4. Boktipset

7 läsvärda böcker

4. Boktipset

Puff tipsar om 7 läsvärda böcker

5. Hallå där!

Träffa Marlene Dahlberg en av ledamöterna i Puffs styrelse

6. Rätt kanaler till exportmarknaden

För den som finner den svenska marknaden för liten

10. Synas för att finnas

Så hamnar du högre upp bland sökresultaten

14. Appen gör grovjobbet

Säljappen som sparar dig tid och pengar

17. Krönika

Så vågar du ta beslut

Vi går stärkta ur det här

“Vägen framåt kommer att präglas av samverkan, omtanke, nya beteenden och framtidstro.”

Det är en märklig tid vi lever i med oro och social distansering. Jag är övertygad om att vi trots detta har lärt oss något som kommer att stärka oss inför framtiden och att vi kan börja uppskatta allt det fina vi har. Vägen framåt kommer att präglas av samverkan, omtanke, nya beteenden och framtidstro.

Under våren har PUFF och Stockholmsmässan haft mycket kontakt kring Formex om hur arbetet med att utveckla vår bransch kan gå vidare. Huruvida mässan kan genomföras i augusti eller ej har präglats av ovisshet. I skrivande stund har mässan tillkännagivit att beslutet flyttas fram till den 23 juni. Givet att riksdagen/regering och berörda myndigheter häver restriktionerna kommer mässan att genomföras.

Ett sätt att rusta sig för framtiden är att förkovra sig som entreprenör, vässa sin verksamhet och påbörja eller fortsätta resan med att tänka nytt. En bra start kan vara att ta del av de boktips som finns i tidningen. Hur man än väljer att se på det så är min uppfattning att år man inte under utveckling så är man per definition under avveckling.

Som medlem i Puff får du en mängd förmånliga avtal. Nytt för våren är vårt nya avtal med Damco, speditionen som erbjuder en dörr-till dörr lösning från Asien.

Avslutningsvis vill jag passa på att önska Er alla en riktigt skön sommar och jag hoppas att Ni har möjlighet att umgås med nära och kära. Själv tänker jag vara en hel del på sjön och så ska hjärtat få sitt genom fotvandring till fjälls.

STEFAN JUHLIN
Ordförande i PUFF



Presentgrossisternas Företagarförening PUFF AB
Kungsgatan 7
542 30 Mariestad
info@puff.se

0705-57 55 05 (Stefan Juhlin)
Organisationsnummer:
556477-1334
Produktion:
FlowerDeluxe, Halmstad

Redaktion:
Redaktör:
Madeleine Haraldsson
Layout: Anders Bergh
Skribent: Dagmar Forne
Upplaga: 1300 ex.

Tryckeri:
Ljungbergs Tryckeri AB
Tidningen PUFF distribueras till alla medlemmar i Presentgrossisternas företagarförening minst en gång per år.

Lyckas med onlinemöten

För ett lyckat distansmöte krävs planering, rutiner och att tekniken fungerar. Puff tipsar om vad som är bra att tänka på och vilka tjänster som finns.

1 RÄKNA MED TEKNIKSTRUL
Var beredd på att tekniken ofta strular för någon innan mötet kan komma igång. Lägg därför till minst 5 minuter i extra mötestid innan själva ni kan dra igång.

2 UTRUSTNING
Utrustningen och främst kvaliteten på ljudet är avgörande för att ett distansmöte ska fungera så bra som möjligt. Använd därför headset.

3 ANVÄND WEBBKAMERA
Att mötesdeltagarna ser varandra är en fördel, annars går kroppsspråk, ögonkontakt och leenden förlorade. Sätt därför på din webbkamera.

4 STÄNG UTE STÖRANDE LJUD
Sätt på Mute när du inte pratar för att motverka störande bakgrundsljud.

5 TYDLIG AGENDA
Ha en tydlig agenda inför mötet så att alla vet vad som gäller, vilka punkter som ska lyftas och när. Det är lättare för deltagarna om de vet när det passar att ta upp olika ämnen.

6 SE OCH HÖR ALLA
Tänk på att alla inte är lika vana eller bekväma med möten på distans. Ha därför som rutin, om du leder mötet, att fråga alla om de har några tankar eller åsikter som de vill diskutera.

7 VAR EFFEKTIV
Det är lättare att snabbt bli trött framför datorskärmen. Försök därför att hålla mötet kort och effektivt.

8 GLÖM INTE BORT ATT UMGÅS
Det går att umgås även online. Lite småprat vid sidan av mötesagendan är lika viktigt som om mötet hade skett fysiskt.

9 ÅTERKOPPLA EFTER MÖTET
Efter mötet kan det vara klokt att återkoppla genom skicka ut ett protokoll över vad man kommit fram till. Man kan inte alltid vara helt säker på att alla har hört allt under mötet på grund av uppkopplingsproblem.

Digitala mötesplattformar



ZOOM

Videotelefon- och chatttjänster genom en molnbaserad IT-plattform som används i samband med videokonferenser, distansarbete, distansundervisning och underhåll av sociala nätverk. Gratis i 40 min.

GOOGLE HANGOUTS

Googles kommunikationsplattform som inkluderar snabbmeddelanden, videosamtal, SMS och IP-telefon.

SKYPE

En långkörare inom videomöten. Väldigt många har ett skypekonto. Går att köra både på dator och mobil.

MICROSOFT TEAMS

Kommunikations- och samarbetsplattform som kombinerar ihållande arbetsplatschatt, videomöten, fillagring och applikationsintegration.

WHEREBY

Fungerar direkt i webbläsaren utan att du behöver ladda ned något program.



Helena Lidh,
Ordförande
AD HOC Sweden AB
helena@adhocsweden.se



Pernilla Pesch
MMP Scandinavia AB
pernilla@pesch.se



Anders Engdahl
A Lot Decoration AB
anders@alot.se



Magnus Lundh
Aftek Te & Kryddor AB
magnus@aftek.se



Henrik Agren
Interstil I.T.S Interior AB
hag@interstil.se

SUPPLEANTER:

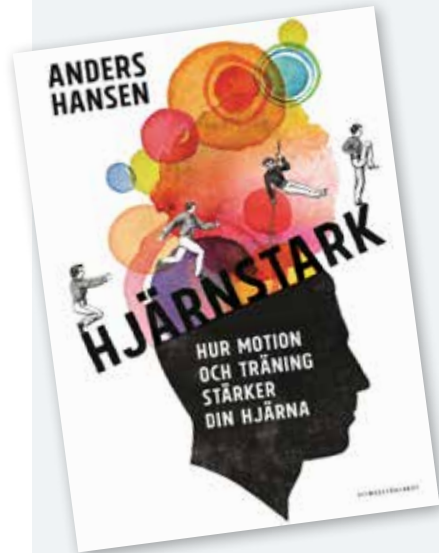


Christina Cumtall-Nordin
BOXinBAG Starild AB
christina@boxinbag.com



Marlene Dahlberg
Saponi AB
marlene@saponi.se

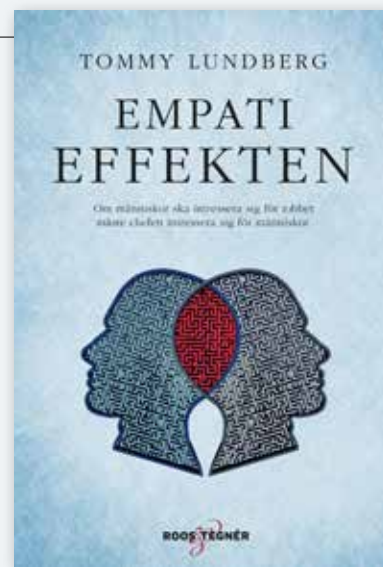
Boktipset!



Hjärnstark – hur motion och träning stärker din hjärna

Anders Hansen.

Vill du bli mer stresstålig, må bättre, förbättra ditt minne och bli mer kreativ och intelligent? Se då till att röra på dig!



Empatieffekten – Om människor ska intressera sig för jobbet måste chefen intressera sig för människor

Tommy Lundberg.

En ögonöppnare för dig som vill förstå vad som inspirerar och driver människor. Psykologiska studier och modern beteendekonometri.



Min hemlighet

Petter A. Stordalen & Jonas Forsang.

Petter Stordalen delar med sig av alla sina hemligheter, alla de tips och tricks som tagit honom dit han är idag både som make, far och företagsledare.



Guldläge på nätet – Sökmotoroptimering för alla

Magnus Bråth, Michael Wahlgren.

Du får vägledning som hjälpt mängder av stora och små företag att förbättra sitt läge på nätet; från stora e-handelsföretag till lokala cykelbutiker.



From Resource Allocation to Strategy

Joseph Bower.

En heltäckande förklaring på hur organisationer fungerar. Hur man kan utveckla en

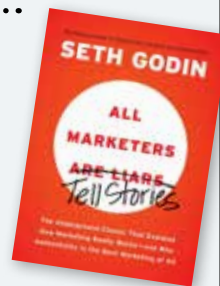
effektiv strategi och hur man undviker störningar i systemet.



Happy food – om hur mat och lycka hänger ihop

Niklas Ekstedt, Henrik Ennart.

Epidemin av psykisk ohälsa är en folksjukdom som hänger tätt samman med västerländsk matlagning. I Happy Food ser vi hur det mentala välbäendet går att påverka hemma i köket.



All Marketers Are Liars

Seth Godin.

Nyckeln till bra marknadsföring är att berätta en historia. När marknadsförare berättar en bra historia, kommer konsumenterna att upprepa historien och så småningom kommer de att acceptera den.

Hallå där!

Marlene Dahlberg

Marlene är ledamot i Puffs styrelse. Hon driver grossistföretaget Saponi som säljer naturliga produkter för välbefinnande och rengöring, tillverkade ibland annat Frankrike, Italien och England.

19 96 var Marlene Dahlberg en ung kvinna med en stark tro på att många längtar efter naturliga produkter som inte doftar för mycket.

MOD

– Inte direkt. Det föll sig naturligt. Pappa drev ett företag som K-märkte hus, så för mig var det egentligen inget stort steg att bli egenföretagare.

STÖD

– Föräldrarna tyckte bara att det var roligt, de sade kör! Men jag har alltid trott på mina idéer och genomfört det jag vill göra. Det kanske beror på att jag är ensam barn. Jag blev inte jämförd och aldrig nertryckt.

MOTSTÅND

– Det fanns förstås. Ung, kvinna, knappt 30, dessutom blond – så visst fanns det folk med synpunkter. Men jag valde att inte lyssna på dem.

IDÉN

– Jag stötte på härliga naturliga hudvårdsprodukter tillverkade i Italien när jag jobbade i Norge. Själv har jag alltid tyckt illa om hudvårdsprodukter och tvättmedel som luktar för mycket. I Norge fanns dessa Italienska milda sköna produkter att köpa och jag tänkte att det här behövs i Sverige.

HÅL I MARKNADEN

– Absolut! Vi behöver mer naturliga och hållbara miljövänliga hudvårds- och rengöringsprodukter.

NORGE

– Jag jobbade på hotell. Var anställd på Continental i Stockholm när ägarna skulle starta ett nytt femstjärnigt hotell i Oslo och jag blev uttagen att vara med i satsningen. Jag jobbade där i fem år.

SAPONI MED TRE ORD

– Naturlig väldoft med det lilla extra!

GÖR VÄRLDEN BÄTTRE

– Min drivkraft har inte varit att bli rik, utan jag ville ge människor tillgång till de härliga produkter som jag hittat. Produkter som inte förstör naturen och som får hemmet att dofta fräscht.

CORONA

– Det finns efterfrågan på små njutningsmedel nu när människor lever isolerade i sina hem, så försäljningen rullar på. Först var det chock och panik, men efter några veckor anpassade vi vardagen efter läget. Vi ställde snabbt om till hemarbete. Vi ses på kontoret två gånger i veckan och stämmer av på FaceTime efterhand.

MÅ BRA

– Jag skapade snabbt nya rutiner. Startar dagen med en yogalektion på Youtube. Jag blir lugnare i sinnet och det blir lättare att sortera viktigt från oviktigt. Det blir också mer tid för promenader i naturen och trädgårdsarbete. Och så älskar jag att laga vegansk mat.

ANDRA SÄTT ATT UMGÅS

– Vi träffar grannar och släkt utomhus. Vi fikar med mina föräldrar i trädgården när vi kommer med mat eller hjälper dem med trädgårdsskötsel. I helgen var vi på födelsedagskalas med champagne

och tårta, och visst går det att grilla och ta ett glas vin med vänner.

POST-CORONA

– Jag ser pandemin som en slags väckarklocka. Många har ju blivit allt mer medvetna om att det sätt vi lever på inte är hållbart, att den här enorma stressen vi utsätter oss för är skadlig. Nu finns det tid för återhämtning och ifrågasättande. Tror många börjar ta det lugnare och inse att vi inte behöver så många saker. Att det är helt ok att stanna i Sverige på sommaren.

LEVNADSKONST

– Jag har alltid älskat det enkla och naturliga. Jag gillar inte att omge mig med för mycket prylar. Det jag skaffar ska hålla länge. Jag tycker om mat som varken belastar planeten eller kroppen. Jag är i princip vegan. Vårt hus är gammalt och lugnt inrett i mjuka naturliga färger.



Rätt kanaler till exportmarknaden

Vilket land är bäst att börja i? Agent, distributör eller dotterbolag? Det är brännande frågor för den som finner den svenska marknaden för liten.

Oleg Zastenker, Business Development Manager på Business Sweden menar att det kan vara helt rätt att börja planera en export-satsning 2020.

– Det är lätt att få tag på människor. De som vanligtvis är ute på resor eller sitter i möten en stor del av sin arbetstid sitter nu hemma. Det är bara att ringa upp erfarna

branschkollegor, potentiella samarbetspartners och oss på Business Sweden. Många längtar efter kontakt och nya idéer, säger han.

VÄRLDEN EFTER PANDEMIN

De flesta är medvetna om att världen inte kommer att bli sig helt lik efter pandemin, utan att det gäller att rusta sig för det nya normala, fast ingen kan veta hur det kommer att se ut.

Oleg Zastenker menar att det därför finns en öppenhet och ett intresse för att tala med nya människor.

– Det kan ofta bli mycket bra samtal, eftersom det finns tid att bolla idéer, säger han.

BÖRJA MED GRANNLÄNDER

De grundläggande frågorna för en hågad exportör är vilket land man ska börja i och hur man ska nå kunderna på en ny marknad.

Enligt Business Swedens statistik är det vanligast att man startar i Norge, för att sedan gå till Tyskland.

– Det är en klok strategi att börja

med länder som är relativt lika Sverige i fråga om regelverk och konsumentpreferenser, säger han men tillägger att det avgörande alltid måste vara att det ska finnas efterfrågan på din produkt på den marknad du väljer.

AGENT ELLER DISTRIBUTÖR

Nästa fråga är hur man ska hitta försäljningskanaler. Agent eller distributör? Det beror helt på hur mycket ansvar och hur hög grad av kontroll man vill ha.

En agent är exportföretagets representant på den nya marknaden. Agenten bör ha mycket god kännedom om alltifrån affärskultur till konsumentbeteende och livsstil i landet och hur de olika regionerna skiljer sig åt. Agenten marknadsför och säljer in mot provision, medan det svenska bolaget står för leveranser, lagerhållning, service, returer, risk och allt annat som hör till.

En distributör köper in produkterna från leverantören och säljer dem vidare. Distributören står för

lagerhållning, service, returer och tar risken eftersom distributören äger produkten. Det innebär att det exporterande företaget inte har samma kontroll över hur varorna säljs.

– Det går inte att ge ett generellt svar på vilket som är bäst, företagen har helt olika förutsättningar, säger han.

DELA VÄRDERINGAR

Han framhåller hur viktigt det är att hitta en partner som delar ens värderingar kring kvalitet och kundservice, och som verkligen gör allt för att lösa de problem som kan uppstå.

Att sätta upp ett eget dotterbolag kan vara en möjlighet, men först då försäljningen tagit fart.

– Det krävs volymer för att bära upp en sådan satsning. Men när varumärket blivit inarbetat kan det vara naturligt att skapa en ny hemmamarknad – lager, kundservice, reklamationer blir tillgängliga i landet samtidigt som man har full kontroll över hur varumärket marknadsförs

och i vilket sammanhang som produkterna säljs, menar han.

SKANDINAVISK DESIGN

Svenska Lisa Brauer driver agenturföretaget Nordic Ambiente i staden Iserlohn i västra Tyskland. Hon är främst specialiserad på skandinavisk design men har även franska företag i portföljen. Hon marknadsför sina företag mot både butiker, inredare och e-handlare.

När vi talas vid har Tyskland så saktat börjat öppna efter två månaders total nedstängning.

– Det är kanske inte den bästa tiden för ett bolag att ta klivet ut på den tyska marknaden, men samtidigt har den här våren gett alla chansen att stanna upp och fundera över fortsättningen, säger hon.

DEN TYSKA MARKNADEN

Den som går i expansionstankar behöver inte alls slå dem ur hågen, men det gäller att veta hur den tyska marknaden fungerar. ►

FAKTA:

- ✓ **Agenten avtalar** med huvudmannen, att för dennes räkning självständigt och varaktigt verka för försäljning eller köp av varor genom att ta upp anbud till huvudmannen eller sluta avtal i dennes namn. Agenten får provision på försäljningen.

(Källa: Lag 1991:351 om handelsagentur)

- ✓ **Distributören erbjuder** eller levererar produkter för distribution, försäljning, förbrukning eller användning på marknaden. Distributören köper in och lagerhåller varorna och tjänar sina pengar på skillnaden mellan inköps- och försäljningspris.

(Källa: Konsumentverket.se m.fl.)

- ✓ **Dotterbolag ingår** i en koncern med två eller flera företag. Ett av företagen är ett så kallat moderbolag; de övriga är dotterbolag. Det som utmärker den här strukturen är att moderbolaget har ett bestämmande inflytande över dotterbolaget.

(Källa: Bolagsformer.nu)

- ✓ **Business Sweden hjälper** svenska företag öka sin globala försäljning och internationella företag investera och expandera i Sverige.

(Källa: Business Sweden)



Oleg Zastenker är Business Development Manager på Business Sweden.

“Det är en klok strategi att börja med länder som är relativt lika Sverige i fråga om regelverk och konsumentpreferenser”





– Det första man ska tänka på är att Tyskland inte är en enda marknad. Man brukar dela in Tyskland efter de 10 olika postnummerområdena, som alla har lite olika karaktär och därmed kräver olika förhållningssätt och strategier, förklarar hon.

Smaken är helt olika – i norr älskas sparsmakad skandinavisk design, medan man i söder vill ha färg och svulstigare former.

MÅSTE BÖRJA FRÅN NOLL

Att etablera sig på den tyska marknaden via mässor eller genom att man hittar säljare med starka nätverk kräver uthållighet.

– En ny företagare som kanske jobbat stenhårt i fem år på att göra sitt varumärke känt på den svenska marknaden, behöver förstå att den tyska marknaden är ännu hårdare och att man måste börja från noll, säger hon. Men hårt arbete kan ge



Lisa Brauer driver agenturföretaget Nordic Ambiente i staden Iserlohn i västra Tyskland.

“Att leverera rätt produkt i rätt tid är a och o. Det duger inte att leverera blått istället för grönt.”

utdelning, när tyska kunder blivit övertygade är de mycket trogna förutsatt att leverantören uppfyller sin del av avtalet.

RÄTT PRODUKT I TID

– Att leverera rätt produkt i rätt tid är a och o. Det duger inte att leverera blått istället för grönt. Artikelnumren ska stämma, säger Lisa Brauer.

Oleg Zastenker betonar också vikten av att exportören är nogga med detaljerna.

– Det gäller att man har koll på hela sin värdekedja, säger han, och berättar en sorglig historia om ett designföretag som efter månader av hårt insäljningsarbete fick en stor order från ett prestigefyllt varuhus. Men en underleverantör av en viktig komponent lyckades inte leverera. Hela affären gick i stöpet och det lär aldrig gå att komma in på det varuhuset igen. ◀

Medlemsavtal

Bisnode Betalningsindex:

Upptäck dåliga betalare och undvik förluster

Vilka kunder bör du vårda och vilka ska du bevaka lite extra? En del av svaret hittar du i kundernas betalningsmönster.

Betalarna kunders sina fakturor i tid, har de samma förhållningssätt till alla sina leverantörer och finns det tecken på trendbrott? Den här informationen kan hjälpa dig att prioritera kundrelationer, sätta kreditgränser och förutse konkurser.

Bisnodes tjänst Betalningsindex är ett nyckeltal och en variabel som hjälper dig att kartlägga dina kunders betalningsmönster. Databasen består av flera miljoner fakturor och uppdateras en gång i veckan med unika observationer från olika leverantörer i flera branscher.

Betalningsindex bygger på en unik

samverkan mellan många av Sveriges största företag där de delar reskontra-information kring olika branscher och kunder. När du använder Bisnode Betalningsindex får du tillgång till all den information som samarbetets partners delat med sig av. Det ger dig möjlighet att förbättra beslutsunderlaget i din kreditgivning och kravhantering.

Betalningsindex är ett nyckeltal som visar genomsnittlig betalningstid vägd med fakturabelopp och åldern på fakturan. Du får även information om ett företags betalningshistorik. Det blir ett nyckeltal som kan ge dig viktig vägledning för hur du ska hantera och prioritera bland dina kunder.

MINSKA KREDITFÖRLUSTERNA

- Identifiera trendbrott i en kunds eller leverantörs betalningsmönster som kan tyda på ökad risk.
- Förutse företag som kan hamna på obestånd. Lågt betalningsindex i kombination med en negativ trend har hög korrelation med konkurs.
- Undvik risk genom att kontrollera kundernas Betalningsindex, få information om snitt dagar och historik.

FÖRBÄTTRA DITT KASSAFLÖDE

- Hantera dina kunder utifrån deras betalningsmönster.
- Prioritera kravhanteringen med information om kundens betalningshistorik.
- Kontrollera att de med högt Betalningsindex även betalar dig i tid.
- Anpassa antalet kreditdagar efter kundens betalningsmönster.

Notis



Så blir du medlem i Puff

Gå till vår hemsida puff.se klicka på BLI MEDLEM och sedan på länken längst ner på sidan "Klicka här för att ansöka om medlemskap", fyll i formuläret och klicka på "skicka". Vi behandlar normalt din ansökan inom någon dag.

VEM KAN BLI MEDLEM I PUFF?

För att bli medlem i Presentgrossisternas Företagarförening PUFF skall ni vara ett svensktregistrerat företag, med säte i Sverige. Företaget ska verka som grossist, distributör eller tillverkare inom present-, interiör-, lek & barn-, delikatess-, blomster- och designbranschen och företädesvis sälja till återförsäljare. Butiker och e-handelsföretag som riktar sig till konsumenter kan inte bli medlemmar i PUFF. Har du några frågor om de olika avtalen vi har så är du välkommen att ringa oss.

Du kan när som helst avsluta ditt medlemskap i PUFF. Det löper på kalenderårsbasis och för att avsluta medlemskapet behöver du bara skicka ett e-post till info@puff.se med din uppsägning.

Om medlemskapet avslutas sker ingen återbetalning av inträdesavgift eller medlems- och serviceavgift.

PRISER FÖR MEDLEMSKAP I PUFF 2020

5 000 kronor exklusive moms = en inträdesavgift som är en engångskostnad.
762 kronor exklusive moms = serviceavgift.
50 kronor = medlemsavgift.
Medlems- och serviceavgift löper på kalenderår.

Synas för att finnas

Hamna högre upp bland sökresultaten, höj flödet till hemsidan och förstärk företagets profil så att kunderna lättare hittar till just er istället för konkurrenterna.

Syns man inte så finns man inte. Våldigt få klickar sig nämligen vidare till nästa sida vid en sökning efter ett företag. Google är den sökmotor som flest använder, ca 95 procent av alla sökningar görs där.

Så att ligga i framkant med sin sökordsoptimering bör därför bli en självklar del i hur er hemsida är upplagd. Men vare sig man använder sig utav en konsult eller gör jobbet själv så är det viktigt att ni har koll på vad det handlar om.

ADRESSEN PÅ ER HEMSIDA

Har ni ett nyckelord i ert domännamn är chansen större att ni hamnar högre upp på sökmotorns alternativ.

STARTSIDAN

Var noga med att startsidan på er hemsida är klar och tydlig. Den ska vara enkel och begriplig så att besökaren hittar den information den söker, men också eftersom Google

går mycket på relevans. En dålig förstasida kan försämrat resultatet vid sökning.

NYCKELORD

Använd återkommande ord, det vill säga nyckelord. Börja med, vilka är våra kunder och vad är de ute efter när de söker efter ett företag som vårt?

När konsumenten söker efter ett företag som säljer eller distribuerar det dem vill ha är det viktigt att ni ligger högt upp på sökmotorer.

Därför är det väsentligt att ni har sökord/sökordskombinationer på hemsidan som er målgrupp skulle kunna tänkas använda när de söker information. Men tänk på att nyckelordet/nyckelorden inte bör utgå mer än 5 procent av textinnehållet.

BILDNAMN

Namnge alla bilder. Sökmotorer känner av även när bilder är namngivna så kom ihåg att döpa dem och även där, med nyckelorden för er verksamhet.

I vissa program kan man ►

Search PUFF



Checklista

Vi använder oss av ett figurativt företag, petraspresentforpackningar.se, som exempel på hur man kan använda sökordsoptimering.

1

DOMÄNNAMN

är petraspresentforpackningar.se som tydligt visar vad det är de säljer.

2

STARTSIDANS rubriker ska vara enkla och lättöverskådliga med klara underrubriker. Sedan behövs en 'om företaget' och 'kontakt-information'. Det är en bra grund.

3

NYCKELORDEN på denna hemsida kan vara presentförpackning, men också ord som är liknande. 'Present', 'förpackning', 'pyssel', 'barnkalas' och 'födelsedag'. Mest effektivt är det om man återkommande använder orden i antingen singularis eller pluralis, bestämd eller obestämd form.

4

BILDNAMN samma som nyckelorden. Söker en kund på presentförpackningar och klickar på en bild som länkar till deras hemsida kommer man direkt dit.

5

RELEVANTA RUBRIKER, till exempel 'presentförpackningar' och en undersida vara 'barnkalas'.

6

SIDTITEL: Presentförpackning till fest, kalas, födelsedag, pyssel och bröllop.

7

SIDBESKRIVNINGEN skulle kunna vara "Hos Petras presentförpackningar hittar ni förpackningar till fest, födelsedag, bröllop och mycket mer. Hitta era presentförpackningar för liten som stor till barnkalas eller födelsedag!"

8

LÄNKAR exempelvis en återförsäljare till hemsidan och skriver om dig är det bra. Då är det både respons från dem, andra läser det och kan direkt klicka sig vidare till hemsidan.

9

BLOGG OCH NYHETSFLÖDE med nyheter ur sortimentet.

10

PÅ SOCIALA MEDIER ska man utan att behöva leta efter det hitta en länk till deras hemsida.



namnge bilder utan att det syns vad de heter, men Google känner ändå igen det fast det är dolt.

RELEVANTA RUBRIKER

Det är viktigt att ha en bra och tydlig struktur på hemsidan. Därför bör varje sida och undersida namnges så att de blir relevanta för era tjänster.

SIDTITEL

När man söker på Google är det den feta och blåmarkerade texten det som är sidtitel. Där har man 70 tecken, med blank- och mellanslag, att få med sina viktigaste nyckelord. Här ska det återigen vara så relevant och överskådligt som möjligt.

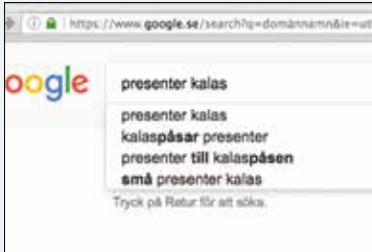
SIDBESKRIVNING

Sidbeskrivning är den text som syns under den feta och blåmarkerade texten. Här har ni 164 tecken, med blank- och mellanslag, att ge en kort och tydlig presentation av er och det

ni erbjuder. Få in nyckelorden gärna två gånger här.

LÄNK

Google premierar länknings från andra hemsidor väldigt högt. Har andra företag skrivit om er och länkat till er hemsida gör det att sökmotorn per automatik rankar er högre upp. Få andra företag, som det är positivt för er att bli samman-



Det är viktigt att ni har sökord/sökordskombinationer på hemsidan som er målgrupp skulle kunna tänkas använda när de söker information på Google.

kopplade med, att länka er.

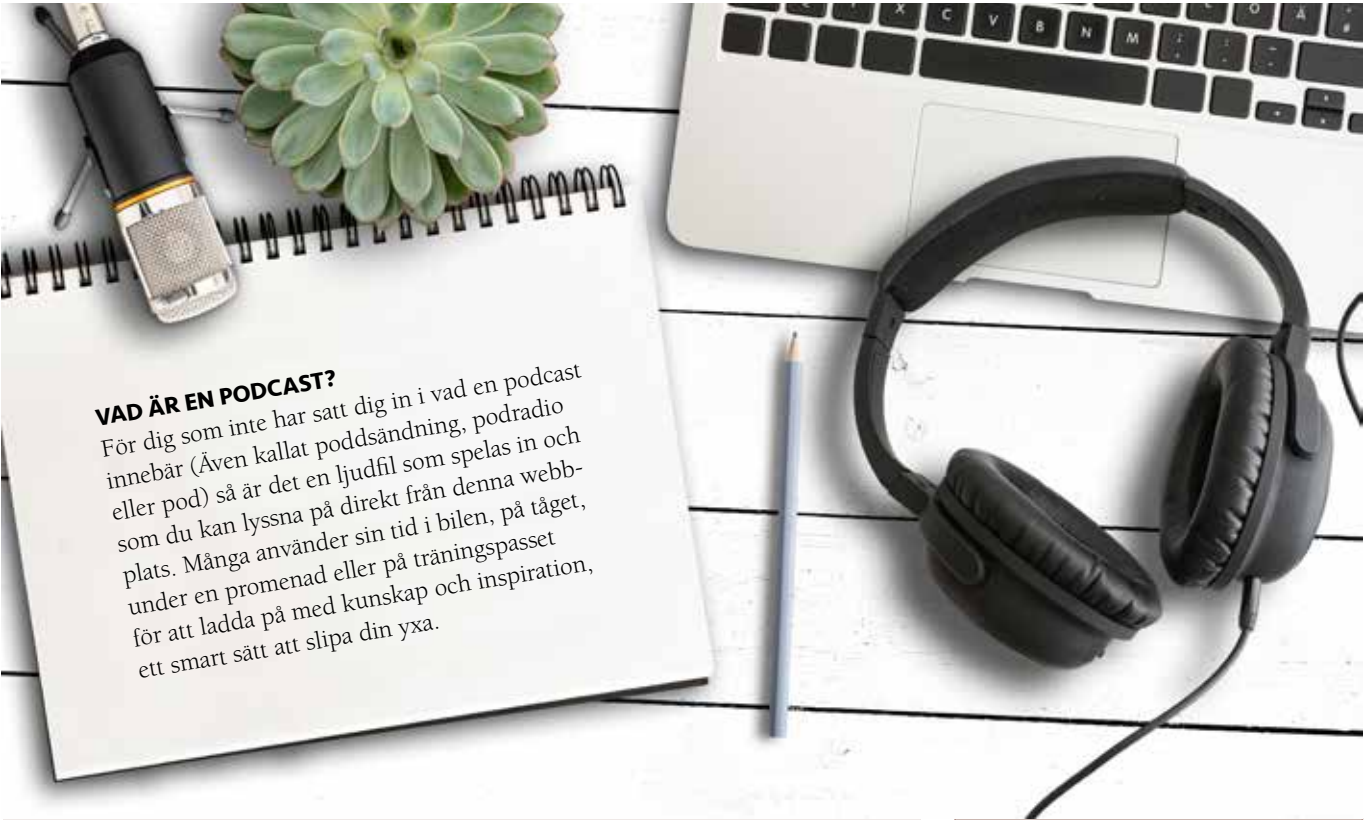
Ett exempel är att om man är utställare på Formex har rätt till att få länkning via deras hemsida. Eftersom Formex är en stor utställning är det ett perfekt sätt att bli länkad och dessutom från en stor plattform.

BLOGG/NYHETSFLÖDE

Ett enkelt sätt att sökordsoptimera är att ha ett blogg- eller artikelflöde. Google rankar inlägg högt, så exempelvis inlägg med information hos er kan vara ett bra komplement. Använd era nyckelord i rubrik och text. Länka också tillbaka till andra relevanta sidor på er hemsida.

SOCIALA MEDIER

Google rankar länkar från andra sociala medier så kom ihåg att länka till er hemsida från, om ni har, exempelvis en Facebook-sida eller Instagram. ◀



VAD ÄR EN PODCAST?

För dig som inte har satt dig in i vad en podcast innebär (Även kallat poddsändning, podradio eller pod) så är det en ljudfil som spelas in och som du kan lyssna på direkt från denna webbplats. Många använder sin tid i bilen, på tåget, under en promenad eller på träningspasset för att ladda på med kunskap och inspiration, ett smart sätt att slipa din yxa.

Poddar

FÖRHANDLINGSPODDEN

Gillar du förhandlingar? Då är Förhandlingspodden något för dig. Tillsammans med aktuella gäster får vi höra om spännande case och gästernas bästa förhandlingstips.

E-HANDLARTRENDER

En podd om e-handel och digitalisering med journalisten och e-handelsexperten Urban Lindstedt tillsammans med Sveriges främsta e-handelsprofiler.

FRAMGÅNGSPODDEN

Nordens största intervju-podd som träffar de mest framgångsrika personerna, entreprenörerna, idrottsprofilerna och artisterna. Hör om deras spännande och inspirerande resor från hur allt började till idag.

DIGITAL MARKNADSFÖRING

Tony Hammarlunds intervjuar branscheexperter och ledare inom digital marknadsföring för att lära sig nya ämnen och ge en inblick i vad som krävs för att bli en digital marknadsförare i världsklass.

STJÄRNSÄLJARPODDEN

En podcast för dig som antingen är eller har ambitioner att bli en Stjärnsäljare. Podden drivs av Tomas Wesander och Philip Gozzi.

BREAKITPODDEN

Podcast med fokus på framtidens affärer. Varje fredag tar Katarina Andersson och Breakits reportrar med dig bakom kulisserna i det nya näringslivet och ger dig insikterna som gör dig till den smartaste personen vid kaffeautomaten.

Online-utbildningar

GOOGLE DIGITALAKADEMIN

Gratis utbildningsinnehåll som har tagits fram för att hjälpa dig att få ditt företag att växa eller ge dig en snabbstart i karriären. (Google)

TED

TED är en årlig tvärvetenskaplig konferens i Vancouver som definierar sitt tema som "idéer värda att sprida". I samband med konferensen hålls ett antal föredrag med oftast kända och högprofilerade föredragshållare kallade TED Talks. (Wikipedia)

Ännu fler poddar hittar du på **poddtoppen.se**

Appen gör grovjobbet

Nu är det hög tid att släppa taget om orderblocket, gamla skannersystem och alla manuella rutiner kring säljarbetet. En säljapp kan smidigt ta hand om ordern, fungera som helt uppdaterad katalog och tala om exakt var dina kunder finns.



Foto: Optimizers Nordic AB

Mike Peters på Optimizers Nordic AB, ett företag som är specialiserat på att skapa affärssystem appar och lagerhanterings-system, förklarar nyttan:

– Att ersätta orderblock och tryckta kataloger sparar otroligt mycket tid och pengar, samtidigt som risken för fel minimeras. Det ger en mycket snabbare beställningsprocess, och produkterna kan levereras ut direkt, säger han.

APP4SALES

Optimizers har utvecklat App4Sales för att förenkla säljarbetet.

– Säljare i allmänhet tycker om att träffa människor och sälja, men de är inte speciellt förtjusta i att knappa in order i affärssystem, säger Mike Peters.

Han berättar att App4Sales fungerar offline när man lägger order och bläddrar genom katalogen, vilket är en stor fördel på mässor, där internetuppkopplingen ofta är minst sagt svajig.

SNABB ORDERHANTERING

Det finns en variant med koppling till företagets affärssystem. När säljmötet

är slut kopplar säljaren upp sig och överför ordern automatiskt. Det gör att ordern genast syns på kontoret och efter ordergodkännandet kan lagerarbetarna börja packa och skeppa ut produkterna.

Väljer man den billigare varianten utan koppling så får man mata in varje order för hand i affärssystemet. Men det är ändå en enorm fördel att ha alla order och alla kunder samlade i appen. Kontoret får en orderbekräftelse via e-mail så de vet att en ny order har kommit in via appen. Efterarbetet efter en mäsas kommer snabbt igång, eftersom man inte behöver vänta på att säljaren ska komma hem med orderpärmen. I båda varianterna får köparen och kontoret en tydlig orderbekräftelse med bilder på varorna, något som ger ett proffsigt intryck.

VARUMÄRKESKONCEPT

Hela produktkatalogen med bilder och kundspecifika nettopriser finns i appen – vilket gör att utställaren inte behöver proppa montern full med produkter, utan kan använda ytan till att skapa rätt känsla kring varumärket. Det betyder också att de kan börja byta ut gamla skannersystem som är dyra och krångliga i underhåll. ►

“Att ersätta orderblock och tryckta kataloger sparar otroligt mycket tid och pengar, samtidigt som risken för fel minimeras. Det ger en mycket snabbare beställningsprocess, och produkterna kan levereras ut direkt”

Mike Peters på Optimizers Nordic.

“Appens produkt-katalog fungerar som ett digitalt showroom med bilder som fångar härliga ögonblick med barn.”

söger Janne Andersson, vd på Teddykompaniet som producerar mjukisdjur och andra produkter för barn.



De grossister som är framgångsrika i dag är just skickliga på att lyfta fram ett koncept och fokuserar inte på att kränga produkter, säger han.

AUTOMATISERADE PROCESSER

En viktig del i varumärkesbyggandet är att ha robusta processer, som visar sig i snabba och korrekta leveranser.

– Eftersom processen är automatisk minimeras den mänskliga faktorn som ofta ställer till det när man skriver för hand i ett orderblock. Står det en fyra eller en nia? Fel siffra kan resultera i en jobbig felleverans, säger han.

SMART FUNKTION

En annan intressant funktion är att säljaren ser vilka kunder som finns på en lokal marknad och vad de har köpt in.

– Det är en mycket uppskattad funktion, enligt Mike Peters. Säljaren kan då informera en kund om att den vara som kunden vill beställa redan finns hos konkurrenter i samma område.

– Det är många som använder den funktionen. Den är bra för säljare som vill hjälpa sina kunder att ta ut ett rimligt pris. På så sätt undviker de att skapa ett överutbud på orten som kan sätta igång ett priskrig som tunnar ut varumärket, menar Mike Peters.

TEDDYKOMANIET

Teddykompaniet producerar mjukisdjur och andra produkter för barn. Sedan 3 år är App4Sales ett dagligt säljverktyg som används vid säljbesök men även på mässor.

Janne Andersson som är vd förklarar att Teddykompaniets produkter säljer väldigt mycket på känsla. Mässmontern har en annan funktion än att bara visa produkter – den ska sätta en stämning och inge förtroende. Appens produkt-



Foto: Optimizers Nordic AB

katalog fungerar som ett digitalt showroom med bilder som fångar härliga ögonblick med barn. Han är mycket nöjd med att slippa all papperssexercis:

– Vi faxade ordersedlar och hade ett illa fungerande digitalt uppföljningssystem tidigare. Med appen har arbetet blivit smidigare. Vi sparar massor av tid inte minst genom att vi kan behandla ordern direkt, säger han.

Dessutom ligger det en trygghet i att alla order blir rätt.

– Det sparar mycket besvär och irritation, säger han

ÅRSABONNEMANG

Kostnaden då, för alla dessa fördelar? App4Sales säljs genom årsabonnemang. Priset för den billiga varianten, utan koppling till affärssystem är 525 kronor per licens och månad. Det dyrare abonnemanget ligger på 725 kronor. Installation och allt ingår.

Mike Peters på Optimizers förklarar att investeringen går att räkna hem snabbt:

– Vi har sett hos våra kunder att snittordern ökar med cirka tio procent hos de kunder som börjat använda appen. Tänk – 3 till 5 extra orderrader per kundbesök. Klart att det blir pengar! ◀

Krönika

Våga ta beslut

MADELEINE MAGNUSSON: Många av oss tycker att det är svårt att sätta ner foten och ta ett definitivt beslut. Men det finns sätt att stärka dina mentala muskler och behålla fokus i beslutsprocessen.

I ngen kan se dig fatta beslut, men alla ser resultatet. En mening som kan se skrämmande ut. Vi är många som tycker att det är jobbigt att fatta definitiva beslut, just för att resultatet blir synligt för alla andra. Men när en väl har tagit del av information och tagit ett beslut, så är det mycket sällan en ändrar sig. Att fatta ett beslut skapar ordning i sinnet, vilket visar sig i din fysiska verklighet – det vill säga ditt resultat. Om du är en person som velar mycket, kan det hjälpa att försöka förstärka dina mentala muskler.

AMBIVALENS

Inom psykiatri kallas en obeslutsam person för ambivalent. Ambivalens upplevs som ett psykologiskt obehagligt tillstånd, eftersom både positiva och negativa aspekter är närvarande samtidigt. Detta kan leda till undvikande eller förhalande då en upplever motstridiga känslor till någonting.

Dålig självkänsla eller dåligt självförtroende hänger ofta samman med dessa motstridiga känslor, vilket också gör att vi har svårare att fatta definitiva beslut. Samt att stå för de beslut vi redan fattat.

BÄTTRE BESLUTSFATTANDE

Att skapa sig ett bättre beslutsfattande handlar mycket om självförtroende och självkänsla. Genom att öka förtroendet till dig själv så ökar du också tilliten till dig själv, din magkänsla och dina beslut. Börja på samma sätt som en gör inför varje

resa, oavsett om den är fysisk eller mental. Där du är, med de resurser du har. Det viktigaste är att du har en vilja att förändras och jobba med dig själv, resurserna kommer att komma till dig allt eftersom. Du kommer göra det som behövs för att nå dina mål, du behöver bara fatta beslutet.

TANKENS PÅVERKAN

Effektiva beslutsfattare är medvetna om tankens påverkan. Är du medveten om vad du tänker på och hur det påverkar din vardag och dina beslutsprocesser? Är dina tankar styrkande eller nedbrytande? Att ta kontroll över din mentala förmåga innebär att ta kontroll över dina tankar och känslor. Våga låta olyckliga,

negativa människor och omständigheter påverka dig. Skapa en stabil vision av ditt liv, tro på att du kan och hitta positiva sätt att stärka dig själv på vägen.

SKAPA DIG EN VISION

Många människor skapar en fantastisk bild av sin vision, men släpper den lika snabbt då de inte kan se HUR den kan förverkligas. Kom ihåg att det finns en skillnad mellan vision och plan. Det är inte meningen att en vision ska vara ett exakt tillvägagångssätt, det kommer med tiden om du bara håller fast i din vision och fryser bilden av den i ditt inre. Tro på att du kan. Hur du ska göra för att förverkliga den eller vilka resurser du behöver kommer du att lära dig på vägen.

Dr Abraham Maslow, som vigde sitt liv till att studera självförverkligande människor, hävdade att du bör följa din inre visdom, din intuition och inte låta dig luras av andras åsikter eller omständigheter. Maslow fann också i sin forskning att självförverkligande människor hade följande gemensamt; de ansåg sitt arbete meningsfullt och viktigt, samt att de upplevde stor arbetsglädje. Det fanns en mycket liten distinktion mellan arbete och nöje.

Ditt liv är viktigt. Du har potential att göra allt det du vill göra. Det viktiga är bara att du bestämmer dig, fattar beslutet där du är idag med de resurser du har just nu – och håll kvar i din vision!

Jag önskar dig ett stort lycka till på vägen! ◀



Foto: Christel Lind

“Genom att öka förtroendet till dig själv så ökar du också tilliten till dig själv, din magkänsla och dina beslut.”

Våra avtal

En kort sammanfattning av alla PUFF:s avtal med olika leverantörer.

På vår hemsida finns ett medlemslogin för att ni som medlemmar enkelt skall hitta information om våra avtal. Här redovisar vi komplett och uppdaterat material om varje avtal. Här finns i de flesta fall prislister, informationsmaterial kontaktpuppgifter och kontaktformulär för till exempel en ansökan om kundnummer.

Gå till puff.se, logga in genom att klicka på MEDLEMSLOGIN uppe till höger, klicka sedan på AVTALSPARTNER och sedan på företaget vi har avtal med. Saknar ni användaruppgifter klickar ni på GLÖMT LÖSENORD och skriver in e-postadressen som våra nyhetsbrev skickas till och klickar på SKICKA så får ni omgående användaruppgifter per e-post. Om något är oklart eller ni vill ha råd om vilket som passar er bäst är ni alltid välkomna att ringa till PUFF.

TRANSPORTER

DHL Freight

Lastbilstransporter av gods inrikes och utrikes inom Europa. Inrikes till företag: paket, pallgods samt stycke- och partigods. Inrikes till privatpersoner: paket som levereras till utlämningsställen och stora hemleveranser till privatpersoner. Utrikes till företag finns både paket och pallgods per lastbil. Utrikes till privatpersoner finns paketleveranser till nästan alla länder i Europa via lastbil. VIP-kundtjänst för PUFF-medlemmar 0771-18 18 13.

DHL Express

Paketsändningar med lastbil inom Europa, lämpligt att använda upp till cirka 70-100 kg. Kurirtransporter dörr till dörr över hela världen, lämpligt för sändningar upp till ca 70-100 kg. Inrikes expresstransporter av paketsändningar. DHL express hanterar även så kallade 3-parts-sändningar. Till exempel ett paket går från din leverantör i Kina direkt till din kund i Norge men faktura skickas till dig när ditt kundnummer används.

UPS

Utrikes pakettransporter. Kurirtransporter över hela världen (lämpligt upp till ca 70-100 kg). Inom Europa även lastbilstransporter av paketsändningar (lämpligt upp till 150 kg). Även hantering av paketsändningar till privatpersoner till vissa länder där paketen kan hämtas på lokala utlämningsställen.

Dachser

Lastbilstransporter av gods på pall till och från Europa inklusive Skandinavien. Från ½ pall upp till 16 kubikmeter eller 7 höga EUR-pallar. För större sändningar (partigods) gäller det att begära in offert för att få ett bättre pris.

Damco

Damco är en global speditör som ingår i A.P Möller Group. Man erbjuder logistiklösningar inom sjö, flyg, tåg och biltransporter.

Gotship Logistics

Sjöfrakter i samlastningscontainer LCL eller egen container FCL samt flygfrakter på över 100 kg.

ITS

Sjöfrakter i samlastningscontainer LCL eller egen container FCL samt flygfrakter på över 100 kg.

Toll

Sjöfrakter i samlastningscontainer LCL eller egen container FCL samt flygfrakter på över 100 kg.

MÄSSOR

FORMEX -mässan

För att få ta del av de förmåner PUFF har förhandlat fram måste ni boka ett så kallat "Formex-abonnemang för PUFF-medlemmar". Förmånerna är då: ett gratis första 240V eluttag, fri transport på mässan av mässgods som ankommer med lastbil (in till er monter före mässan och vid mässans slut ut till väntande lastbil), fri tomgodsförvaring under mässdagarna samt ett antal fribiljetter kopplat till er monTERS storlek. Notera att om ni redan har ett avtal med Formex ändras detta inte automatiskt när ni blir medlemmar i PUFF utan ett nytt avtal med Formex måste tecknas för att få tillgång till förmånerna. Denna ändring måste ni göra själva med Formex/Stockholmssmässan. För PUFF-medlemmar som inte bokat ett abonnemang finns inga förmåner.

BRANSCHTIDNING

Designbase

Ett samarbete för annonser och exponering i Designbase svenska branschtidning och website.

DISTRIBUTION AV KATALOG-MATERIAL mm.

Portomus

Specialister på att ordna distribution av katalogmaterial och liknande massutskick till mottagare i hela världen. De ombesörjer även adresetikettering.

HOTELL

Scandic Hotels

Avtal på hotellrum hos Scandic i Sverige som ger 10 % rabatt på normalt Flexpris. I Norge, Danmark och Finland får man 8 procent rabatt. Konferenser i Sverige på mer är 10 personer ger 10 procent rabatt. Bokningskod: D000031413

Scandic Talk Hotel, Älvsjö

Specialpris under Formexmässan enligt separat avtal. Se på www.puff.se genom att klicka på AVTALSPARTNER och sedan SCAN-DIC TALK för priser, bokningskod och mailadress för bokning.

First Hotel

Boka "Business Deal Flex" och få rabatt på ditt boende. Bokningskod: FHFBD

Hotel Express

Ett medlemskap ger dig möjlighet att boka hotellrum kort tid före ankomst och få upp till 50 procent rabatt.

INKASSO- & BEVAKNINGSTJÄNSTER

Svea Ekonomi

Inkassotjänster samt fakturaservice och factoring (reducerad årsavgift på inkasso samt på ärendeavgift).

Prioritet Inkasso

Inkassotjänst till fördelaktig kostnad, ingen årsavgift och låg ärendeavgift.

Inkasso-Kontroll

Inkassotjänster utan årsavgift och utan ärendeavgift.

FÖRSÄKRINGAR

Söderberg & Partners

Med våra försäkringsmäklare har vi tagit fram konkurrenskraftiga Företagsförsäkringar (vi erbjuder en basversion och en komplett version som inkluderar bl.a. en mässförsäkring som gäller i hela världen). Vi erbjuder en transportförsäkring med mycket bra villkor. Vår sjukvårdsförsäkring är ett prisvärt alternativ som ger dig snabb vård. I medlemskapet ingår dessutom en Tjänstereseförsäkring som omfattar samtliga anställda i företaget då de reser i företags ärende, tjänstereseförsäkringen gäller i hela världen (utom för speciellt oroliga områden men krigsliknande förhållanden).

KREDITUPPLYSNINGAR

Soliditet – Bisnode Credits

PUFFs medlemmar får här obegränsat antal kreditupplysningar på svenska kunder. De kunder som är aktiebolag kan dessutom kostnadsfritt läggas på bevakning så att man automatiskt får besked per e-post om företagets ekonomiska situation ändras. Dessutom kan man kostnadsfritt ta totalt 100 kreditupplysningar per 12-månadersperiod

på kunder i Norge, Danmark och Finland. Du tar kreditupplysningar själv genom att logga in på Soliditets hemsida, det vill säga du får svaret på om kunden är kreditvärdig eller ej på några sekunder.

KREDITFÖRSÄKRING

Euler Hermes

Försäkra företaget mot kreditförluster på samtliga fakturor i nästan hela världen. Med försäkringen har du automatiskt en täckning på 60 procent av fakturavärdet. Genom en kontroll av kunden i Euler Hermes system kan du höja värde till 90 procent av fakturabeloppet.

ID-KAPNINGSSKYDD

Bisnode

Skydda dig och dina anställda samt företaget mot en kapad identitet. Detta är en tjänst som ingår i medlemskapet i PUFF och som du kan använda kostnadsfritt. Fyll i blanketten med ditt och dina anställdas uppgifter och skicka in den till Bisnode. Inom någon dag har du det bästa skyddet mot ID-kapning av din identitet som marknaden erbjuder. Du får besked per SMS och per e-post i samma ögonblick som någon tar en kreditupplysning eller gör en ändring på din person. Genom en App i din telefon kan du direkt se vem eller vad som söks på ditt personnummer.

IT & DATA

Bravomedia

Bravomedia är ett företag som specialiserat sig på att erbjuda lösningar för E-handel, webbplats, sökmotoroptimering, digital produktion, annonsering, trycksaker och profilarbete.

Grossist.se

Grossist.se är Sveriges enda nischade och rikstäckande marknadsplats för grossister och återförsäljare på nätet. Här kan du optimera sökningen efter dina produkter på internet.

Optimizers – App4sales

Optimizers har en APP, App4Sales, som kopplas till ditt ordersystem. Du kan göra order i din surfplatta/smartphone på mässan

och överföra dem direkt till ordersystemet i datorn på kontoret. Surfplattan kan även kopplas till en läspenna för att lättare hitta produkten.

Specter

Specter erbjuder ett webbaserat affärssystem med mobil orderläggning i till exempel surfplattan eller mobilen. Systemet kan startas som ett litet system och sedan byggas på med olika moduler efter hand som ert behov att automatisera ökar. Går även att koppla ihop med App4sales.

Starweb

Ett företag inom IT som specialiserat sig på E-handelslösningar. Starweb är en helhetsleverantör för grossister som behöver en e-handelsplattform för B2B och B2C e-handel med automatiserad bokföring, logistik och betalsätt.

Visma SPCS

Erbjuder rabatt på vissa av sina programvaror för det mindre företaget.

KONTORSMATERIAL

AlloOffice

Ett brett sortiment kontorsvaror som du behöver på kontoret eller på lagret. 33 procent rabatt på ordinarie listpriser till PUFF-medlem. Nettopriser på kopieringspapper, pärmar, bläckpatroner och toner samt en del förpackningsmaterial. Snabba leveranser, alltid fraktfritt.

Carepa

Ett komplett sortiment med kontorsmaterial, färgpatroner, städmaterial, emballage, engångsartiklar och mycket mer. Allt detta till mycket konkurrenskraftiga samt fraktfria leveranser. Carepa lovar dig som kund: Rätt pris direkt, Brett sortiment, Valfungerande logistik, Kunnig personal.

EMBALLAGEMATERIAL

Antalis AB

Erbjuder allt inom transportemballage, well-papplådor och förpackningsmaterial.

LAGER- OCH KONTORSUTRUSTNING

Witre AB

All utrustning för lager och kontor, rabatt på 7 procent och låg fraktfri gräns om 1 500 kr.

KORTBETALNINGAR

Onslip AB

Betalningslösningar, kortterminaler och kassaregister, både fasta och mobila.

JURIDISK HJÄLP

Gullikssons Advokatbyrå i Malmö.

Kombinerad jurist- och patentbyrå med specialisering på immaterialrätt och närliggande områden som upphovsrätt, märkesskydd etc. De är även aktiva inom all form av företagsjuridik. PUFF-medlem erhåller 30 minuters gratis telefonkonsultation.

DRIVMEDEL

Circle K

Erbjuder rabatt på drivmedel till medlemmar genom Företagskort eller Privatkort.

MALLAR till avtal

Vi har mallar för agenturavtal (på svenska och engelska) distributörsavtal, leveransvillkor, tillverkningsavtal och en friskrivningssklausul på engelska. Alla avtal med den senaste uppdateringen finns tillgängliga på vår hemsida puff.se, Logga in genom att klicka på MEDLEMSLOGIN uppe till höger. Logga in, klicka på rubriken AVTALSPARTNER så kommer alla företagen upp i bokstavsordning. Här kan du sedan klicka på det som intresserar dig och få fram alla detaljer om avtalen.



RETURADDRESS:

PUFF
Kungsgatan 7
542 30 Mariestad

B

SVERIGE
PORTO BETALT
PORT PAYÉ

Postoperatör Mailworld 126 08 Stockholm



VAD ÄR PUFF – PRESENTGROSSISTERNA FÖRETAGARFÖRENING

PUFF – Presentgrossisternas Företagarförening riktar sig till svenska grossister, distributörer och tillverkare inom produktområdena present-, interiör-, heminredning, kök och det dukade bordet, konstblommor och krukor, barn och leksaker, godis och delikatesser och designbranschen. Våra medlemmar säljer i huvudsak till butiker och återförsäljare. Föreningen bildades 1989 och har stadigt växt till sin nuvarande storlek med drygt 900 medlemmar. Som en betydande part i bran-

schen har vi lyckats påverka vår gemensamma omgivning till medlemmarnas fördel. PUFF är en branschorganisation som med stor enighet uppnår tyngd, styrka och status. I slutet av 1993 bildade PUFF ett av föreningen helägt aktiebolag, PUFF AB, som är det rörelse-drivande bolaget.

MEDLEMSFÖRMÅNER FÖR DITT FÖRETAG

Du har tillgång till att ta obegränsat antal kreditupplysningar på svenska kunder och ett begränsat antal upplysningar

per år på kunder i Norge, Danmark samt Finland, och kan kontrollera dina befintliga och nya kunder direkt på nätet. Du har tillgång till flera avtal som gör din vardag lättare och billigare till exempel inrikes- och utrikestransportavtal för paket- och pallsändningar, kurirtransporter av paket samt containertransporter. Om du ställer ut på Formex-mässan har vi skapat ett avtal med mässan som ger dig som PUFF-medlem fördelar och besparingar. I medlemskapet ingår även en tjänsterese-

försäkring som inkluderar medlemsföretagets samtliga anställda då de reser i företagets uppdrag. Försäkringen gäller i hela världen utom i krigsområden.

PUFFS HEMSIDA

Dessutom finns puff.se, där vi arbetar aktivt med att exponera alla medlemsföretag. Butiker kan under rubriken Medlemsföretag göra produktsökning och får då information om vilka medlemmar som har produkten de söker med i sin beskrivning.